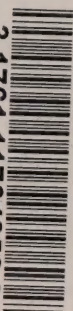


# Metal Stampings, Closures and Containers

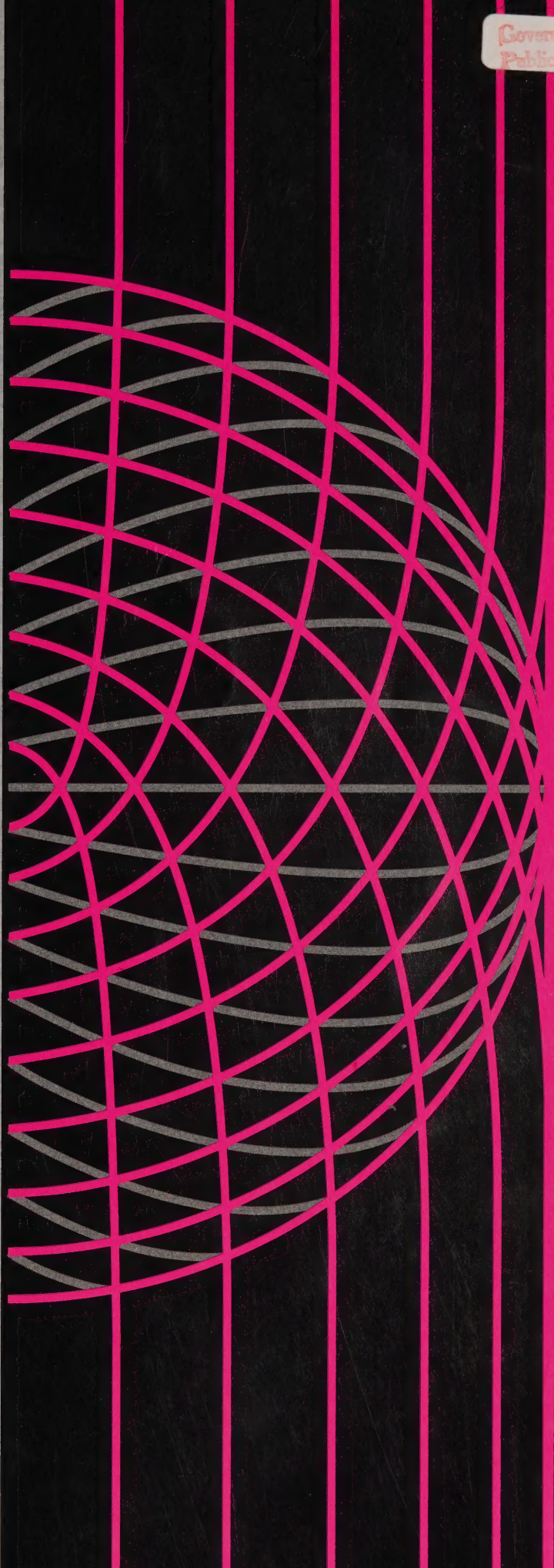
CAI  
IST 1  
-1991  
M27

3 1761 11764950 9



Government  
Publications

I  
N  
D  
U  
S  
T  
R  
Y  
  
P  
R  
O  
F  
I  
L  
E



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada



## Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

### Newfoundland

Atlantic Place  
Suite 504, 215 Water Street  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel.: (709) 772-ISTC  
Fax: (709) 772-5093

### Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
Suite 400, 134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel.: (902) 566-7400  
Fax: (902) 566-7450

### Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower  
5th Floor, 1801 Hollis Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel.: (902) 426-ISTC  
Fax: (902) 426-2624

### New Brunswick

Assumption Place  
12th Floor, 770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON, New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel.: (506) 857-ISTC  
Fax: (506) 851-6429

### Quebec

Tour de la Bourse  
Suite 3800, 800 Place Victoria  
P.O. Box 247  
MONTREAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel.: (514) 283-8185  
1-800-361-5367  
Fax: (514) 283-3302

### Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor, 1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel.: (416) 973-ISTC  
Fax: (416) 973-8714

### Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel.: (204) 983-ISTC  
Fax: (204) 983-2187

### Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
Suite 401, 119 - 4th Avenue South  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 5X2  
Tel.: (306) 975-4400  
Fax: (306) 975-5334

### Alberta

Canada Place  
Suite 540, 9700 Jasper Avenue  
EDMONTON, Alberta  
T5J 4C3  
Tel.: (403) 495-ISTC  
Fax: (403) 495-4507  
  
Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.  
CALGARY, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 292-4575  
Fax: (403) 292-4578

### British Columbia

Scotia Tower  
Suite 900, 650 West Georgia Street  
P.O. Box 11610  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel.: (604) 666-0266  
Fax: (604) 666-0277

### Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel.: (403) 668-4655  
Fax: (403) 668-5003

### Northwest Territories

Precambrian Building  
10th Floor  
P.O. Bag 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 2R3  
Tel.: (403) 920-8568  
Fax: (403) 873-6228

### ISTC Headquarters

C.D. Howe Building  
1st Floor East, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 952-ISTC  
Fax: (613) 957-7942

### ITC Headquarters

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

## Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

#### For Industry Profiles:

Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 704D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-4500  
Fax: (613) 954-4499

#### For other ISTC publications:

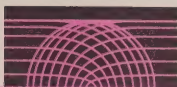
Communications Branch  
Industry, Science and Technology  
Canada  
Room 208D, 235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-5716  
Fax: (613) 954-6436

#### For ITC publications:

InfoExport  
Lester B. Pearson Building  
125 Sussex Drive  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0G2  
Tel.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Fax: (613) 996-9709

**Canada**





I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

## METAL STAMPINGS, CLOSURES AND CONTAINERS

### FOREWORD

*In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.*

*Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.*

Michael H. Wilson  
Minister of Industry, Science and Technology  
and Minister for International Trade

### Structure and Performance

#### Structure

Manufacturers of metal stampings, closures and containers use hot- and cold-rolled steel to make many different products for a great variety of end-use industries. Some of the steel sheets and strips may be aluminized, galvanized, tin-plated or prepainted. Aluminum sheets and strips, coated or uncoated, are also used. The industry is made up of two subsectors: metal closures and containers, and stamped and pressed metal products.

The principal clients served by the metal closures and containers subsector include the food and beverage industries (80 percent of subsector shipments); the paint and petroleum products industries (10 percent); the toiletries, cosmetics and

pharmaceuticals industries (5 percent); and the automotive and agriculture industries (5 percent).

The stamped and pressed metal products subsector consists of companies that produce a large variety of components and manufactured products for use in many different industries, particularly end-use products for the construction and consumer durables industries. Among its clients, the residential and commercial construction industries purchase metal roofing and siding, roof and floor decks, roof drains, air vents and ducting and metal laths; provincial highway and municipal road departments make use of guardrails and culverts; and distributors and retailers sell a variety of products such as postal boxes, ladders, tool boxes, food preparation equipment, cooking utensils, cutlery and tableware.

The two subsectors employed about 25 900 workers in 712 plants in 1989. They had combined shipments worth



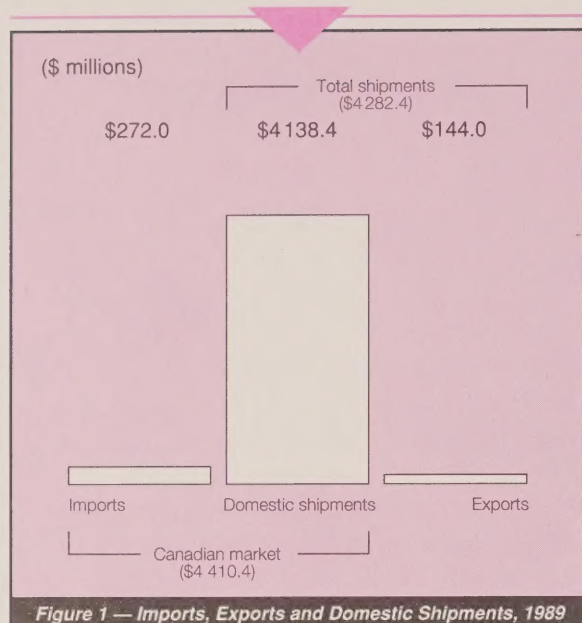
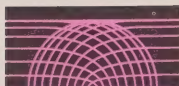


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

\$4 282.4 million in 1989 (Figure 1). Exports valued at \$144.0 million in 1989 represented 3.4 percent of total shipments, and imports worth \$272.0 million in 1989 represented 6.2 percent of the Canadian market. The United States supplied 90 percent of Canada's imports and received 92 percent of Canada's exports in 1989.

Corporate concentration is high in the metal closures and containers subsector, where the top four firms account for 88 percent of shipments. Conversely, in the stamped and pressed metal products subsector, the top seven firms account for only 19 percent of shipments. Eighty-three percent of the companies in the can segment of the industry are American-owned and -controlled. In contrast, about 90 percent of firms in the stamped and pressed metal products subsector are Canadian-owned. About 70 percent of industry establishments operate in Ontario and Quebec and account for 87 percent of shipments.

In 1989, the value of shipments from the metal closures and containers subsector, comprising 98 establishments totalled \$1 566 million (about one-third of the industry total), while the number of employees was 7 900. Metal cans, including beverage cans, comprise the largest segment. The two largest can manufacturing companies are Crown Cork & Seal Canada and Ball Packaging Products Canada. The firms in the remaining segments of this subsector produce products such as toothpaste tubes, aerosol spray containers, bottle caps, preserving jar crowns, pails and drums, compressed

gas cylinders, shipping containers for automotive parts and agricultural storage bins.

The larger firms in the metal closures and containers subsector have production plants located across Canada and are highly sophisticated at all levels of management, production and marketing. These firms generally produce low-margin, high-volume, various-sized products, the majority of which are cans. Most of the lines are automated and use state-of-the-art technology. The smaller firms, on the other hand, are oriented towards local markets and tend to produce high-margin, specialty containers or products geared to short production runs. Management is generally directly involved in all aspects of production.

In 1989, the stamped and pressed metal products subsector, comprising 614 establishments, employed about 18 000 people and had shipments worth almost \$2 717 million, representing about two-thirds of total industry shipments. The subsector receives orders through subcontracting and is characterized by short runs of a wide variety of products, making flexibility in manufacturing a necessity. The subsector firms serve highly competitive clients oriented towards regional markets. Because of the custom-designed nature of stampings, the trade is essentially North American. In general, relatively high shipping costs due to the bulkiness of these products tend to limit both imports and exports. However, the Canadian industry is strategically located to serve its major target markets in Quebec, Ontario and the northern United States.

## Performance

Shipments of metal stampings, closures and containers rose from \$3 134.6 million in 1982 to \$4 282.4 million in 1989. During the same period, employment fluctuated, experiencing an overall rise from 22 900 people in 1982 to nearly 25 900 in 1989 (Figure 2). The industry contribution to gross domestic product (GDP), in constant 1986 dollars, increased from \$1 182.9 million in 1982 to \$1 584.2 million in 1989, recording average real annual growth of about 4 percent before dropping off to \$1 512.8 million in 1990 at the onset of the recession.

The performance of the stamped and pressed metal products subsector is closely tied to that in the construction and consumer durable product sectors, which fluctuate in line with the business cycle but with greater swings in demand. In addition, the performance of this subsector continues to be plagued by shortages of skilled tradespersons, such as toolmakers and machine operators, in most areas of Ontario and Quebec. The subsector's experience in trainees recruited at the high school level is poor. Traditionally, this



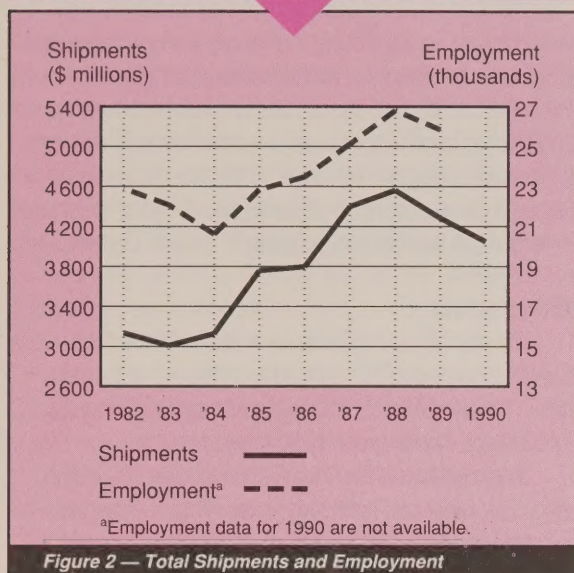
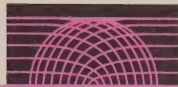


Figure 2 — Total Shipments and Employment

subsector has recruited skilled tradespersons through immigration, mainly from Europe. This solution to the shortage of skilled Canadians is no longer an option because of decreases in immigration and a general shortage of these experienced tradespersons in all industrialized countries.

The performance of the metal closures and containers subsector is more resistant to fluctuations in the economic cycle because of its links to the food industry, which is economically stable. The most recent impact on this subsector's performance has been a result of investment from 1988 to 1990 in can manufacturing by U.S. multinational packaging firms. This subsector, formerly 70 percent Canadian-controlled, is now over 83 percent U.S.-controlled, following the purchase of Ball Packaging Products Canada by Ball Corporation in the United States and the purchase of the former Continental Can Canada plants by the U.S.-owned Crown Cork & Seal Canada. Rationalization, investment in modern equipment and improved operational practices have reduced employment and the number of establishments. Despite cost increases in labour and materials, product quality has improved and manufacturing expenses have been reduced.

## Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

The industry is strongly affected by transportation costs and is therefore generally restricted to serving regional markets in both Canada and the United States.

The cost of steel is an important competitiveness factor in the stamped and pressed metal products subsector. Raw materials represent 65 to 70 percent of the cost of shipments. In 1986, the main raw material, cold-rolled steel, was estimated to be 20 percent less expensive in Canada than in the United States but, with the rationalization and resurgence of the U.S. steel industry, Canada has now lost this price advantage.

In the metal closures and containers subsector, labour accounts for about 14 percent of the cost of shipments. Canadian wage rates, which include social benefits, are higher than those in the United States. Materials, mainly tin plate and aluminum sheet, account for 75 percent of shipment cost in both countries. Since 1988, because of movements in the relative efficiencies of the steel mills and shifts in international prices, tin plate has become more expensive in Canada than in the United States. Aluminum sheet continues to be slightly more expensive in Canada. U.S. firms have on average more production lines in each plant and have fewer product line changes than Canadian facilities. Consequently, in terms of output per person, U.S. plants are more efficient than Canadian facilities.

A difficulty faced by the metal closures and containers subsector's major firms is serving clients with non-homogenous demands in terms of product shape and product size. The cost of retooling for short production runs to serve the relatively small Canadian market precludes most producers from achieving economies of scale, although the largest firms are able to approach economies comparable with some U.S. producers. The major strength of the subsector is the ability of firms to respond to several market niches on a cost-competitive basis.

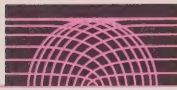
### Trade-Related Factors

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was implemented on 1 January 1989, tariffs on industry products traded between the two countries are being phased out in 10 annual, equal stages and will be eliminated by 1 January 1998. Most U.S. tariff rates in 1992 under the FTA are below 5 percent. Canadian tariffs in 1992 range from zero to 10.5 percent under the FTA and are generally higher than those of the United States. Canada's Most Favoured Nation (MFN) rates range to as high as 17.5 percent.

Japan and the European Community (EC) levy tariffs on industry imports of between 4 and 10 percent. However, these latter two markets present few opportunities for Canadian firms, even without the tariffs, because of high shipping costs.

The overall impact of non-tariff barriers (NTBs) is relatively small. U.S. legislation, such as the *Surface Transportation and*





*Uniform Relocation Assistance Act* (STURAA) of 1987, the *Small Business Act* of 1953 (as amended) and provisions of the *Buy American Act* of 1954, restricts the ability of Canadian manufacturers to compete for state and federally funded U.S. contracts for products such as culvert pipe and guardrails. Moreover, the U.S. requirement for country-of-origin markings on imported goods has prevented some exports of Canadian products into the United States. An additional reason is the American public preference for U.S.-made goods. In Asia, the EC and other countries, NTBs generally have taken the form of product standards, but have not been a significant hindrance to exports.

In addition to those stampings and pressings that are duty-free as parts under the Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement (Auto Pact) implemented in 1965, increased access is being provided under the FTA. The FTA also requires that best efforts be made to harmonize technical and product standards.

### **Technological Factors**

Canadian expenditures on research and development in the stamped and pressed metal products subsector have been very low. Firms in both Canada and the United States employ similar technology. While the inherent characteristics of the basic materials used in production have remained the same, processing methods have improved. The largest firms have introduced transfer presses for the automated feeding of material, progressive dies, computer-assisted design and manufacturing (CAD/CAM) and statistical process control (SPC). Transfer presses yield higher production rates, lower prices and lower scrap rates. These firms have also implemented other advanced processes, such as electro-discharge machining (EDM) and laser beam cutting (LBC).

Canada's major manufacturers of metal closures and containers in the past have benefited from long-term licensing and technical assistance agreements with U.S. manufacturers. Recent corporate changes, specifically the acquisition of Ball Packaging Products Canada by Ball Corporation and the acquisition of CCL Industries' holdings of Continental Can Canada by Crown Cork & Seal assures continued access to state-of-the-art technological developments. Most Canadian beer and beverage can lines are attaining higher speed and are becoming more automated. They have the dual capability of producing either aluminum or steel cans; however, aluminum predominates. Most domestic manufacturers have installed copper wire welding, which has replaced soldering in cans for the food industry. Most small local can and container producers have adopted automated equipment, while others are in the process of modernizing.

Innovation in the metal closures and containers subsector focuses on developing and testing not only new metal alloys such as those used for thin walling, but also composites and combinations with plastics and other metals. Research laboratories, both Canadian and American, develop products that meet changing market needs. In the manufacturing processes, increased attention is being given to reduction of scrap in the plant as well as to recyclability of the end-use product.

### **Other Factors**

The strength of the Canadian market will affect the downstream demand for stamped and pressed metal products in Canada, since most firms in this subsector rely on the domestic market for the bulk of sales.

Of importance to the Canadian metal closures and containers subsector, the highly seasonal production of fruits and vegetables in Canada, its lower volume than in the United States and the high investment required are factors restricting the ability of food packers to take advantage of economies of scale through in-house can making. Indeed, only the largest American packers have ventured into can production. U.S. canners operate on a longer season for a larger market and therefore find it easier to justify the investment in can-making plants.

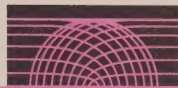
There is growing international pressure for improved access to the Canadian market for beer, with potential negative implications for the metal closures and containers subsector. The EC has been negotiating with Canada in an effort to resolve outstanding obligations related to beer. In response to a United States request, a panel under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) has ruled Canadian beer marketing practices to be inconsistent with international trading practices. The federal and provincial governments are working with industry to respond to the ruling. As with other areas, they are also continuing to discuss the liberalization of interprovincial trade.

### **Evolving Environment**

Adjustments to free trade in the stamped and pressed metal products subsector are likely to include increased specialization, longer production runs, the introduction of new technologies and innovative products, investment in new facilities and retraining of workers.

Product specialization and manufacturing rationalization are two essential factors for improved productivity and competitiveness. The rapidly emerging North American





marketplace is forcing companies to keep abreast of change, by not only satisfying but also anticipating customer needs.

New engineering materials such as plastics and ceramics have made significant inroads into traditional steel markets for construction products and appliances. There are various reasons for using alternative materials, including lower cost, reduced weight and superior performance. However, it should be noted that steel has been able to compete on a cost basis — even with plastics — in many applications. Innovative new products are encouraging a few firms to form joint ventures and partnerships in order to enter offshore markets.

Failure to correct the shortage of skilled people in the Canadian tool, die and mould industry could seriously weaken the stamped and pressed metal products subsector. Recruitment of experienced skilled workers will remain a serious problem for the next few years.

The stamped and pressed metal products subsector remains prone to economic factors affecting the business cycle in the construction and durable goods sectors. Lack of consumer confidence over the past two years has been reflected in a contraction in construction activity and a decline in consumer durable purchases. As economic conditions improve and freer markets open, this subsector may recover and show good growth.

Growth in the metal closures and containers subsector is forecast to be flat to moderate. Demand for new metal food containers will remain flat because of the tendency toward microwaving food products in their original packaging and consumer preference for fresh or frozen foods. Continued growth is forecast in the beverage can market because of the product's light weight and adaptability to high-speed filling lines. The can segment may also benefit from increased recycling of both aluminum and steel, despite the higher scrap value of aluminum compared with steel. However, legislated use of refillable glass beverage containers may reduce the number of metal cans. Refinements in can technology are expected, as metal cans continue to become lighter. There may also be a continued growth in demand for collapsible aluminum tubes, aerosol containers and specialty containers. However, increased competition may come from U.S. producers in certain sizes of two-piece cans.

Provincial environmental policies and other pending Canadian environmental legislation, such as the National Packaging Protocol sponsored by the Canadian Council of Ministers of the Environment, will have an impact on this industry. The National Packaging Protocol targets a reduction of 50 percent by weight in the amount of packaging sent to landfill by the year 2000, relative to the base year of 1988.

Recently, Ontario stipulated that the soft drink industry must sell 30 percent of its product in refillable glass units, effective April 1991. (Cans are estimated to have increased to 20 percent of the beer and 41 percent of the soft drink container markets in Canada.)

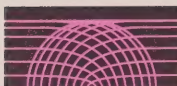
The quantity of raw materials used by the closures and containers subsector has been significantly reduced. Subsector firms have already reduced the use of materials in soft drink cans by 25 to 30 percent; drum manufacturers refurbish steel gallon containers four times and favour recycling, which not only reduces waste but also limits demand for new material and energy while being economically viable. Industry firms were instrumental in starting the Ontario Multi-Material Recycling Incorporated (OMMRI) "Blue Box" program and are active members and contributors to the program.

During the remainder of the FTA tariff-elimination period, investment in new technology, continued modernization and rationalization of production lines could narrow the productivity gap for major products between Canada and the United States in the metal closures and containers subsector.

## Competitiveness Assessment

In the stamped and pressed metal products subsector, freight costs limit both exports and imports. Nevertheless, product innovation, spurred by substitute materials, is encouraging a few firms to form business alliances to take advantage of offshore market opportunities. The steep decline in construction activity from 246 000 residential units in 1987 to 156 000 in 1991 and the decrease in consumer durable purchases are reflected in the rationalizations and under-utilization of capacity in certain segments of this subsector. As economic conditions improve and as freer markets open, this subsector may recover as a more resilient and competitive subsector. Product specialization and manufacturing rationalization are expected to remain the major elements to maintain competitiveness in the emerging North American market.

While Canadian producers in the metal closures and containers subsector continue to be competitive in some products with those in the United States, some markets in Canada are becoming more open to imports from U.S. can suppliers that traditionally have not exported to Canada. From a packaging perspective, the FTA has encouraged manufacturers to integrate the Canadian and American markets into a single unit. As a consequence, Canadian producers

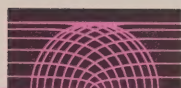


have been required to look beyond their limited customer market, whereas the U.S. producers are more inclined to look at the Canadian market as incremental demand. The result is that Canadian metal package manufacturers must become low-cost producers in an extended North American market in order to remain competitive domestically and to take advantage of increased export opportunities.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Materials Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Metal Stampings, Closures and Containers  
235 Queen Street  
OTTAWA, Ontario  
K1A 0H5  
Tel.: (613) 954-3118/954-3134  
Fax: (613) 954-3079





## PRINCIPAL STATISTICS<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	647	669	670	710	699	683	732	712	N/A
Employment	22 900	22 074	20 613	22 840	23 477	25 121	26 794	25 837	N/A
Shipments (\$ millions)	3 134.6	3 009.4	3 126.0	3 758.5	3 797.4	4 398.9	4 560.6	4 282.4	4 046.9 <sup>b</sup>
GDP <sup>c</sup> (constant 1986 \$ millions)	1 182.9	1 098.6	1 237.4	1 396.3	1 361.2	1 544.3	1 552.0	1 584.2	1 512.8
Investment <sup>d</sup> (\$ millions)	61.0	65.9	210.1	353.8	422.5	140.0	158.3	126.7	69.1
Profits after tax <sup>e</sup> (\$ millions)	53.3	103.6	151.8	185.6	196.9	351.8	N/A	N/A	N/A
(% of income)	1.7	3.4	4.9	4.9	5.2	8.0	N/A	N/A	N/A

<sup>a</sup>For establishments, employment and shipments, see *Fabricated Metal Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 41-251, annual (SIC 3042, metal closure and container industry; and SIC 3049, other stamped and pressed metal products industries).

<sup>b</sup>See *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly. This is a combined figure for industry group 304, stamped, pressed and coated metal products industries, and as such is not strictly comparable with data for 1988 and earlier years. SIC 3041, custom coating of metal products industry, serves the other two industries in the group; therefore, the statistical group total reflects the direction and magnitude of change in the overall metal stamping, closures and containers industry with an acceptable degree of precision.

<sup>c</sup>See *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly. Covers industry group 304.

<sup>d</sup>See *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual. Covers industry group 304.

<sup>e</sup>See *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual. Covers industry group 304.

N/A: not available

## TRADE STATISTICS

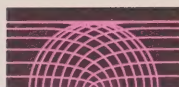
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>a</sup>	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>
Exports <sup>b</sup> (\$ millions)	332.9	312.5	414.9	349.1	543.0	108.7	133.8	144.0	112.1
Domestic shipments (\$ millions)	2 801.7	2 696.9	2 711.1	3 409.4	3 254.4	4 290.2	4 426.8	4 138.4	3 934.8
Imports <sup>c</sup> (\$ millions)	268.7	296.3	388.4	431.1	487.0	294.2	220.0	272.0	301.4
Canadian market (\$ millions)	3 070.4	2 993.2	3 099.5	3 840.5	3 741.4	4 584.4	4 646.8	4 410.4	4 236.2
Exports (% of shipments)	10.6	10.4	13.3	9.3	14.3	2.5	2.9	3.4	2.8
Imports (% of Canadian market)	8.8	9.9	12.5	11.2	13.0	6.4	4.7	6.2	7.1

<sup>a</sup>It is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

<sup>b</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

<sup>c</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.





## SOURCES OF IMPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	86	90	88	85	81	83	84	90
European Community	8	6	8	9	12	10	9	6
Asia	4	2	3	3	4	4	3	1
Other	2	2	1	3	3	3	4	3

<sup>a</sup>See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

## DESTINATIONS OF EXPORTS<sup>a</sup> (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	65	74	70	83	86	89	92	92
European Community	6	6	4	3	3	2	1	1
Asia	2	5	6	3	3	2	1	2
Other	27	15	20	11	8	7	6	5

<sup>a</sup>See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

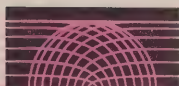
## REGIONAL DISTRIBUTION<sup>a</sup> (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	4	21	49	15	11
Employment (% of total)	X	23	63	X	X
Shipments (% of total)	X	19	68	X	4

<sup>a</sup>See *Fabricated Metal Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 41-251, annual.

X: confidential





## MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Advanced Monobloc (Division of CCL Industries Inc.)	Canada	Penetanguishene, Ontario
Bailey Metal Products Ltd.	Canada	Concord, Ontario
Ball Packaging Products Canada Inc.	United States	Baie-d'Urfé, Quebec Montreal, Quebec Burlington, Ontario Hamilton, Ontario Whitby, Ontario Red Deer, Alberta Richmond, British Columbia
Crown Cork & Seal Canada Inc.	United States	Montreal, Quebec Chatham, Ontario Trenton, Ontario Mississauga, Ontario Concord, Ontario Toronto, Ontario Winnipeg, Manitoba Edmonton, Alberta Calgary, Alberta
GSW Heating Products Company (Division of GSW Inc.)	Canada	Hamilton, Ontario
Hunter Douglas Canada Inc.	Canada	Mississauga, Ontario
Hunter Drums Ltd.	Canada	Burlington, Ontario
Montebello Packaging (Division of Innopac Inc.)	Canada	Hawkesbury, Ontario
H.H. Robertson Inc.	United States	Hamilton, Ontario
Security Chimneys Ltd.	Canada	Laval, Quebec
VicWest Steel (Division of Jannock Steel Fabricating Co.)	Canada	Brampton, Ontario
Vulcan Packaging Inc.	Canada	Rexdale, Ontario









## PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Norm	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Advanced Monobloc (Division de GCL Industries Inc.)	Canada	Penetanguishene (Ontario)
Bailey Metal Products Ltd.	Canada	Concord (Ontario)
Ball Produits d'Emballage Canada, Inc.	États-Unis	Baie-d'Urfe (Québec) Montréal (Québec) Burlington (Ontario) Hamilton (Ontario) Whitby (Ontario) Red Deer (Alberta) Richmond (Colombie-Britannique)
Crown Cork & Seal Canada Inc.	États-Unis	Montréal (Québec) Chatham (Ontario) Trenton (Ontario) Mississauga (Ontario) Concord (Ontario) Toronto (Ontario) Winnipeg (Manitoba) Edmonton (Alberta) Calgary (Alberta)
GSW Heating Products Company (Division de GSW Inc.)	Canada	Hamilton (Ontario)
Hunter Douglas Canada Inc.	Canada	Mississauga (Ontario)
Hunter Drums Ltd.	Canada	Burlington (Ontario)
Montebello Packaging, (Division d'Innopac Inc.)	Canada	Hawkesbury (Ontario)
H.H. Robertson Inc.	États-Unis	Hamilton (Ontario)
Cheminiées Sécurité Ltée	Canada	Laval (Québec)
Les Aciers VicWest (Division de Jannock Steel Fabricating Co.)	Canada	Brampton (Ontario)
Vulcan Packaging Inc.	Canada	Rexdale (Ontario)





## RÉPARTITION RÉGIONALE<sup>a</sup> (moyenne de la période 1985-1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Etablissements (% du total)	4	21	49	15	11
Emploi (% du total)	X	23	63	X	X
Expéditions (% du total)	X	19	68	X	4

<sup>a</sup>Voir *Industries de la fabrication des produits métalliques*, n° 41-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel.  
X : confidentiel

## DÉSIGNATION DES EXPORTS QUS (% de la valeur totale)

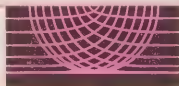
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Etats-Unis	65	74	70	83	86	89	92	92
Communauté européenne	6	6	4	3	3	2	1	1
Asie	2	5	6	3	3	2	1	2
Autres	27	15	20	11	8	7	6	5

<sup>a</sup>Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

## PROVENANCE DES IMPORTATIONS (% de la valeur totale)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Etats-Unis	86	90	88	85	81	83	84	90
Communauté européenne	8	6	8	9	12	10	9	6
Asie	4	2	3	3	4	4	3	1
Autres	2	2	1	3	3	3	4	3

<sup>a</sup>Voir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.





PRINCIPALES STATISTIQUES<sup>a</sup>

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>a</sup>	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>
Établissements	647	669	670	710	699	683	732	712	n.d.
Emploi	22 900	22 074	20 613	22 840	23 477	25 121	26 794	25 837	n.d.
Expéditions (millions de \$)	3 134,6	3 009,4	3 126,0	3 758,5	3 797,4	4 398,9	4 560,6	4 282,4	4 046,9 <sup>b</sup>
PIB <sup>c</sup> (millions de \$ constants de 1986)	1 182,9	1 098,6	1 237,4	1 396,3	1 361,2	1 544,3	1 552,0	1 584,2	1 512,8
Investissements <sup>d</sup> (millions de \$)	61,0	65,9	210,1	353,8	422,5	140,0	158,3	126,7	69,1
Bénéfices après impôts <sup>e</sup>	53,3	103,6	151,8	185,6	196,9	351,8	n.d.	n.d.	n.d.
(% du revenu)	1,7	3,4	4,9	4,9	5,2	8,0	n.d.	n.d.	n.d.

<sup>a</sup>Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries de la fabrication des produits métalliques*, no 41-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3042 (Industrie des récepteurs et fermetures en métal) et CTI 3049 (Autres industries de l'emboutissage et du matriçage des produits en métal).

<sup>b</sup>Voir *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, no 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Il s'agit d'un chiffre global pour le groupe 304 (Industries de l'emboutissage, du matriçage et du revêtement de produits en métal) qui n'est donc pas strictement comparable aux données de 1988 et des années précédentes. La CTI 3041 (Industrie du revêtement sur commande de produits en métal) dessert les deux autres industries du groupe; en conséquence, le groupe statistique dans son ensemble représente la direction et l'ampleur des variations dans le secteur général des pièces matriçées, des fermetures et des récepteurs en métal avec un degré de précision acceptable.

<sup>c</sup>Voir *Produit intérieur brut par industrie*, no 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Couvre le groupe 304 de l'industrie.

<sup>d</sup>Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, no 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel. Couvre le groupe 304 de l'industrie.

<sup>e</sup>Voir *Statistique financière des sociétés*, no 61-207, au catalogue de Statistique Canada, annuel. Couvre le groupe 304 de l'industrie.

n.d. : non disponible

## STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 <sup>a</sup>	1989 <sup>a</sup>	1990 <sup>a</sup>
Exportations <sup>b</sup> (millions de \$)	332,9	312,5	414,9	349,1	543,0	108,7	133,8	144,0	112,1
Expéditions intérieures (millions de \$)	2 801,7	2 696,9	2 711,1	3 409,4	3 254,4	4 290,2	4 426,8	4 138,4	3 934,8
Importations <sup>c</sup> (millions de \$)	268,7	296,3	388,4	431,1	487,0	294,2	220,0	272,0	301,4
Marché canadien (millions de \$)	3 070,4	2 993,2	3 099,5	3 840,5	3 741,4	4 584,4	4 646,8	4 410,4	4 236,2
Exportations (% des expéditions)	10,6	10,4	13,3	9,3	14,3	2,5	2,9	3,4	2,8
Importations (% du marché canadien)	8,8	9,9	12,5	11,2	13,0	6,4	4,7	6,2	7,1

<sup>a</sup>Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces facteurs dans les totaux de 1988, de 1989 et de 1990.

<sup>b</sup>Voir *Exportations par marchandise*, no 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

<sup>c</sup>Voir *Importation par marchandise*, no 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.



Les fabricants canadiens ont donc dû regarder au delà de leur marché restreint habituel, alors que leurs homologues américains ont plutôt tendance à considérer le marché canadien comme une demande supplémentaire et marginale. En conséquence, les fabricants canadiens d'emballage en métal devront se mettre à produire à bas prix pour un marché nord-américain élargi, s'ils veulent demeurer compétitifs au pays et profiter de nouveaux débouchés d'exportation.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des matériaux

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Objet: Pièces matriçées, fermetures et récipients en métal

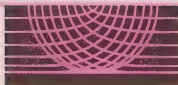
235, rue Queen

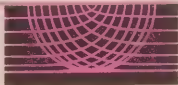
OTTAWA (Ontario)

K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3118 ou 954-3134

Télécopieur : (613) 954-3079





premières qu'elles utilisent dans la fabrication des canettes; les fabricants de barils d'un gallon remettent à neuf ces contenants en acier quatre fois, et ils privilégient le recyclage, qui non seulement limite les déchets, mais restreint également la demande de nouvelle matière et d'énergie, tout en étant économiquement viable. Les entreprises du secteur ont joué un rôle actif dans la mise sur pied du programme de recyclage « Boîtes bleues » de l'Ontario Multi-Material Recycling Incorporated auquel elles participent activement autant que financièrement. D'ici la fin de la période d'élimination des tarifs douaniers prévue par l'ALC, les investissements dans de nouvelles techniques, la poursuite de la modernisation et la rationalisation des chaînes de montage pourraient combler l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis pour les principaux produits du sous-secteur des fermetures et des récipients en métal.

## Évaluation de la compétitivité

Dans le sous-secteur des pièces en métal matriçées ou embouties, les coûts de transport élevés restreignent les exportations et les importations. Néanmoins, la mise au point de nouveaux produits, stimulée par l'apparition de nouvelles matières de remplacement, encourage certaines entreprises à former des alliances commerciales pour profiter des occasions qui s'offrent sur les marchés d'outre-mer. La forte baisse de la construction domiciliaire, qui est passée de 246 000 unités en 1987 à 156 000 en 1991, ainsi que la baisse des ventes de biens durables se sont traduites par la rationalisation et la sous-utilisation de la capacité dans certaines composantes de ce sous-secteur. À mesure que l'économie se redressera et qu'on verra l'ouverture de marchés plus libres, ce sous-secteur pourra reprendre vie et devenir plus compétitif. Pour demeurer concurrentielles sur le nouveau marché nord-américain, les entreprises devront miser sur la spécialisation des produits et la rationalisation de la fabrication.

Ainsi que les fabricants canadiens du sous-secteur des fermetures et des récipients en métal soutiennent toujours la concurrence de leurs homologues américains pour quelques produits, certains marchés canadiens s'ouvrent de plus en plus aux importations provenant de fabricants américains de contenants de métal qui n'ont encore jamais exporté au Canada. Sur le plan de l'emballage, l'ALC a encouragé les fabricants à fusionner les marchés canadien et américain.

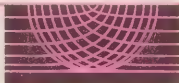
Le cycle des affaires dans les secteurs de la construction et des biens durables. La baisse de confiance manifestée par les consommateurs ces deux dernières années s'est traduite par un déclin dans le secteur de la construction et une baisse des achats de biens durables. Avec la reprise économique et l'ouverture de marchés plus libres, ce sous-secteur pourrait se redresser et connaître une bonne croissance.

En ce qui concerne le sous-secteur des fermetures et des récipients en métal, la croissance prévue varie de nulle à modérée. La demande de nouveaux récipients alimentaires en métal stagnera en raison de la tendance des consommateurs à réchauffer les aliments au micro-ondes dans leur contenant original, et de la préférence des consommateurs pour des produits frais ou surgelés. Quant au marché des canettes de boissons, sa croissance devrait se poursuivre en raison de la légèreté du produit et de son adaptabilité aux chaînes de rem- plissage à très grande vitesse. Le groupe des boîtes pourrait également profiter de la tendance croissante à recycler l'aluminium et l'acier, malgré la valeur de rebut supérieure de l'aluminium comparativement à celle de l'acier. Cependant, l'obligation légale d'embouteiller les boissons dans des contenants réutilisables en verre pourrait réduire le volume des boîtes métalliques. Les techniques de fabrication des canettes devraient évoluer à mesure que celles-ci s'allègeront. Par ailleurs, la demande de tubes d'aluminium malléables, de bombes aérosol et de contenants spéciaux pourrait continuer à croître. Cependant, les fabricants américains pourraient livrer une vive concurrence aux fabricants canadiens en ce qui concerne certaines tailles de boîtes en deux parties.

Au Canada, les politiques environnementales des provinces et d'autres mesures législatives encore à l'étude, comme le Protocole national sur l'emballage parrainé par le Conseil canadien des ministres de l'Environnement, auront une incidence sur l'industrie. Le Protocole national sur l'emballage vise une réduction de 50 % du poids des emballages destinés à la décharge d'ici l'an 2000, par rapport à l'année 1988. En Ontario, depuis avril 1991, la loi exige que l'industrie des boissons gazeuses vende 30 % de ses produits dans des contenants réutilisables en verre. (Au Canada, on estime que les canettes occupent maintenant 20 % du marché de la bière et 41 % du marché des boissons gazeuses.)

La quantité de matières premières utilisées par le sous-secteur des fermetures et des récipients en métal a fait l'objet de réductions considérables. Les entreprises de ce sous-secteur ont diminué d'environ 25 à 30 % la qualité de matières





## Évolution du milieu

demande des États-Unis, un comité d'experts, mis sur pied dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), a jugé que les pratiques de commercialisation du Canada relatives à la bière ne sont pas conformes aux pratiques commerciales internationales. Au Canada, le gouvernement fédéral et ceux des provinces travaillent avec l'industrie afin de mettre au point une réponse à ce jugement. Tout comme dans d'autres domaines, ils poursuivent aussi leurs discussions visant la libéralisation du commerce interprovincial.

Pour s'adapter au nouveau contexte commercial créé par le libre-échange, le sous-secteur des pièces en métal matriçées ou embouties devra vraisemblablement se spécialiser davantage, produire en lots plus considérables, adopter de nouvelles technologies, présenter des produits novateurs, investir dans de nouvelles installations et recycler ses employés.

La spécialisation des produits et la rationalisation de la fabrication sont deux facteurs essentiels à l'amélioration de la productivité et de la compétitivité. Le marché nord-américain naissant force les entreprises à être toujours à l'avant-garde, de façon à pouvoir non seulement satisfaire, mais également prévoir les besoins de leur clientèle.

De nouveaux matériaux comme les plastiques et les céramiques se sont taillé une bonne place sur les marchés traditionnels de l'acier pour les produits de construction et les appareils ménagers. Les matériaux alternatifs présentent plusieurs avantages, dont un prix plus bas, un poids moins élevé et une meilleure performance. Il faut toutefois remarquer que, dans nombre d'applications, l'acier est demeuré concurrentiel au plan des prix, même face aux plastiques. L'arrivée de nouveaux produits sur le marché a encouragé quelques sociétés à former des entreprises en participation et des partenariats afin de pénétrer les marchés étrangers. S'il ne réussit pas à combler la pénurie d'outilliers-ajusteurs expérimentés au Canada, le sous-secteur des pièces en métal matriçées ou embouties risque de se trouver sérieusement affaibli. L'embouche de travailleurs qualifiés et expérimentés demeurera un sérieux problème tout au long des prochaines années.

Le sous-secteur des pièces matriçées ou embouties demeure sensible aux conditions économiques qui affectent

L'innovation dans le sous-secteur des fermetures et des réceptifs en métal est centrée sur la mise au point et la mise à l'essai non seulement de nouveaux alliages de métaux comme ceux qui sont utilisés pour la production de contenants à paroi mince, mais également de composites et d'assemblages réalisés avec des plastiques et d'autres métaux. Les laboratoires de recherche, au Canada comme aux États-Unis, mettent au point des produits qui répondent aux besoins du marché. En ce qui concerne les procédés de fabrication, on accorde davantage d'attention à la réduction des déchets d'usine et à la possibilité de recycler les produits finis.

La force du marché canadien affectera la demande en aval de pièces en métal matriçées ou embouties au Canada, puis-que la plupart des entreprises de ce sous-secteur comptent sur le marché intérieur pour la majorité de leurs ventes.

Dans le sous-secteur canadien des fermetures et des réceptifs en métal, les entreprises de conditionnement des aliments ne peuvent guère réaliser d'économies d'échelle en fabriquant elles-mêmes leurs boîtes métalliques. En effet, le caractère saisonnier de la production de fruits et de légumes au Canada, son petit volume comparativement à celui des États-Unis, et l'importance des investissements nécessaires justifient cet état de choses. Ainsi, seules les plus grandes entreprises américaines de conditionnement d'aliments se sont-elles risquées à fabriquer leurs propres boîtes. Comme elles bénéficient d'une saison de production plus longue et d'un marché plus vaste, les conserveries américaines sont mieux placées pour investir dans leurs propres usines de boîtes métalliques.

Les pressions grandissantes exercées au niveau international pour faire ouvrir le marché canadien à la bière étrangère risquent de porter un dur coup au sous-secteur des fermetures et des réceptifs en métal. La CE a entamé des négociations avec le Canada dans le but de faire lever les exigences spéciales ayant trait à la bière. En réponse à une

## Autres facteurs

de 1954 empêchent les fabricants canadiens de soumissionner pour des contrats subventionnés par les États ou le gouvernement fédéral relativement à des produits comme les tuyaux de ponceaux et les garde-fous. En outre, certains produits n'ont pu être exportés aux États-Unis à cause des dispositions obligeant les fabricants à indiquer le nom du pays d'origine sur les biens importés. Un autre obstacle est la préférence des Américains pour les produits fabriqués aux États-Unis. En Asie, dans la CE et dans d'autres pays, les BNT prennent généralement la forme de normes relatives aux produits, mais elles n'ont pas constitué jusqu'ici un obstacle important aux exportations.

Outre les pièces matriçées ou embouties qui circulent en franchise en vertu de l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile (Facte de l'automobile) conclu en 1965, l'ALE facilitera l'accès des produits aux marchés des deux pays. L'ALE prévoit aussi que les deux pays devront s'efforcer d'harmoniser les normes techniques et les normes relatives aux produits.

### Facteurs technologiques

Au Canada, les sommes consacrées à la recherche et au développement dans le sous-secteur des pièces matriçées ou embouties ont toujours été faibles. Les entreprises canadiennes et américaines adoptent une technologie similaire. Les caractéristiques inhérentes aux matières premières utilisées dans la production sont demeurées les mêmes, mais les méthodes de transformation se sont améliorées. Les plus grandes entreprises disposent maintenant de presses-transferts pour l'alimentation automatique en matière première, de systèmes progressifs de matriçage et de systèmes de conception et de fabrication assistés par ordinateur (CAO/FAO) ainsi que de systèmes de contrôle statistique des procédés de transformation. L'utilisation des presses-transferts a pour effet d'accroître les taux de production, de diminuer les prix d'achat et de réduire le volume des déchets. Les grandes entreprises ont également adopté d'autres procédés de pointe comme l'usinage par étincelage et le découpage au rayon laser.

Dans le passé, les principaux fabricants canadiens de fermetures et de réceptifs en métal ont profité d'accords de licence conclus avec les fabricants américains et d'aide technique à long terme. Des changements récents, notamment l'acquisition de Ball Products d'Emballage Canada par Ball Corporation et l'acquisition des intérêts de CCL Industries de Continental Can Canada par Crown Cork & Seal garantissent l'accès à la technologie de pointe. La plupart des chaînes

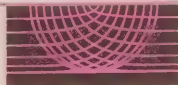
des deux pays. Depuis 1988, en raison de la variation des taux d'efficacité des diverses aciéries et des fluctuations des prix internationaux, le fer-blanc est devenu plus cher au Canada qu'aux États-Unis, et la feuille d'aluminium demeure légèrement plus chère au Canada. Les usines américaines comptent en général plus de chaînes de montage et doivent effectuer moins de changements de séries de produits que dans les entreprises canadiennes. Ainsi, en termes de rendement par employé, les usines américaines sont-elles plus efficaces que les usines canadiennes.

Un des problèmes auxquels doivent faire face les grandes entreprises du sous-secteur des fermetures et des réceptifs en métal est de répondre aux besoins de clients dont les exigences sont peu homogènes en ce qui a trait à la forme et à la dimension des produits. Le coût du réoutillage requis pour la production de petits lots en réponse aux besoins du marché canadien, relativement restreint, empêche la plupart des fabricants de réaliser des économies d'échelle, même si les grandes entreprises réussissent à réaliser des économies comparables à celles de certains fabricants américains. La principale force de ce sous-secteur réside dans le fait que les entreprises réussissent à desservir plusieurs créneaux de marché tout en conservant des prix concurrentiels.

### Facteurs liés au commerce

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), entre en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989, les tarifs douaniers sur les produits industriels échangés entre les deux pays seront éliminés en 10 étapes annuelles et égales se terminant le 1<sup>er</sup> janvier 1998. La plupart des tarifs douaniers imposés par les États-Unis en 1992, aux termes de l'ALE, sont inférieurs à 5 %. En 1992, les droits de douane perçus au Canada varient de zéro à 10,5 %, et sont généralement supérieurs aux droits américains. Les tarifs canadiens imposés aux nations les plus favorisées (NPF) vont jusqu'à 17,5 %. Les droits de douane imposés par le Japon et la Communauté européenne (CE) sur les importations de cette industrie varient entre 4 et 10 %. Toutefois, à cause des frais de transport élevés, ces deux marchés n'intéressent guère les entreprises canadiennes, même en l'absence de droits de douane.

En général, les barrières non tarifaires (BNT) ont une incidence plutôt faible. Les lois américaines comme le *Surface Transportation and Uniform Relocation Assistance Act* (STURAA) de 1987, le *Small Business Act* de 1953 (avec ses amendements) et les dispositions du *Buy American Act*





Dans le sous-secteur des fermetures et des récipients en métal, la main-d'œuvre représente environ 14 % du coût des expéditions. Les salaires versés au Canada, qui comprennent des avantages sociaux, sont plus élevés qu'aux États-Unis. Les matières premières, surtout le fer-blanc et les feuilles d'aluminium, représentent 75 % du coût des expéditions dans

maintenant perdu cet avantage. En outre, dans la plupart des régions de l'Ontario et du Québec, ce sous-secteur souffre toujours de pénuries d'ouvriers qualifiés, par exemple des outilliers et des opérateurs de machine. Le sous-secteur est peu habitué à accueillir comme apprentis des jeunes issus des écoles secondaires. Il a toujours recruté des ouvriers spécialisés parmi les

Le coût de l'acier constitue un important facteur de compétitivité au sein du sous-secteur des pièces en métal matriçées ou embouties. Le coût des matières premières représente entre 65 et 70 % du coût des expéditions. En 1986, la principale matière première, l'acier laminé à froid, coûtait 20 % de moins au Canada qu'aux États-Unis, mais avec la rationalisation et la renaissance de l'acierie américaine, le Canada a

### Facteurs structurels

## Forces et faiblesses

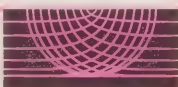
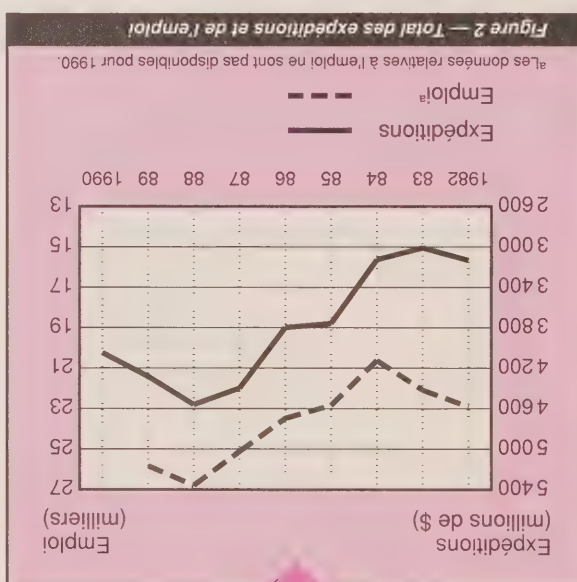
L'industrie est très sensible aux frais de transport, de sorte qu'elle doit généralement se limiter aux marchés régionaux du Canada et des États-Unis. Le coût de l'acier constitue un important facteur de compétitivité au sein du sous-secteur des pièces en métal matriçées ou embouties. Le coût des matières premières représente entre 65 et 70 % du coût des expéditions. En 1986, la principale matière première, l'acier laminé à froid, coûtait 20 % de moins au Canada qu'aux États-Unis, mais avec la rationalisation et la renaissance de l'acierie américaine, le Canada a

immigrants, surtout originaires d'Europe. Il n'est plus possible de recourir à cette solution en raison de la diminution du nombre d'immigrants, et de la pénurie généralisée d'ouvriers expérimentés ressentie dans tous les pays industrialisés. Grâce à ses liens avec l'industrie alimentaire, laquelle demeure économiquement stable, le sous-secteur des fermetures et des récipients en métal résiste mieux aux fluctuations cycliques de l'économie. Les investissements consentis entre 1988 et 1990 par les multinationales américaines d'emballage pour la fabrication de boîtes métalliques, ont constitué le dernier choc subi par le rendement de ce sous-secteur. Anciennement à 70 % sous contrôle canadien, ce sous-secteur est maintenant contrôlé à 83 % par des intérêts américains. Ce revirement de situation est survenu à la suite de l'acquisition de Ball Products d'Emballage Canada par la société américaine Ball Corporation, et de l'achat des anciennes usines de Continental Can Canada par Crown Cork & Seal Canada, propriétés d'intérêts américains. La rationalisation des activités, les investissements dans de l'équipement moderne et l'amélioration des méthodes d'exploitation ont entraîné une réduction de la main-d'œuvre et du nombre d'établissements. Malgré des hausses du coût de la main-d'œuvre et du matériel, la qualité des produits s'est accrue, et les frais de fabrication ont baissé.

Les expéditions de pièces matriçées, de fermetures et de récipients en métal sont passées de 3 134,6 millions de dollars en 1982 à 4 282,4 millions en 1989. Au cours de la même période, le nombre d'emplois a fluctué, de 22 900 qu'il était en 1982 à près de 25 900 en 1989 (figure 2). Entre 1982 et 1989, cette industrie a vu sa contribution au produit intérieur brut passer de 1 182,9 millions de dollars (en dollars constants de 1986) à 1 584,2 millions, soit un taux moyen, annuel et réel de croissance d'environ 4 %, avant de la voir chuter à 1 512,8 millions en 1990, au début de la récession. Le rendement du sous-secteur des pièces en métal matriçées ou embouties est étroitement lié à celui des secteurs de la construction et des biens de consommation durables, qui suivent les fluctuations cycliques de l'économie, mais dont la demande connaît des variations encore plus grandes. En outre, dans la plupart des régions de l'Ontario et du Québec, ce sous-secteur souffre toujours de pénuries d'ouvriers qualifiés, par exemple des outilliers et des opérateurs de machine. Le sous-secteur est peu habitué à accueillir comme apprentis des jeunes issus des écoles secondaires. Il a toujours recruté des ouvriers spécialisés parmi les

### Rendement

des États-Unis. sont situées à des points stratégiques pour desservir leurs volume des produits. Cependant, les entreprises canadiennes



En 1989, les expéditions des 98 entreprises du sous-secteur des fermetures et des récipients totalisaient 1 566 millions de dollars (soit près du tiers de la valeur totale des expéditions de l'industrie), et le nombre d'employés s'élevait à 7 900. La principale composante de ce sous-secteur est celle des boîtes métalliques, qui fabriquent notamment des canettes à boissons. Les deux principaux fabricants de canettes sont Crown Cork & Seal Canada et Ball Products d'Emballage Canada. Les entreprises des autres composantes de ce sous-secteur fabriquent entre autres des tubes pour dentifrice, des bombes aérosol, des capsules de bouteilles, des couvercles de bocaux de conserves, des seaux et des barils, des bouteilles à gaz comprimé, des conteneurs pour l'expédition de pièces d'automobiles et des cellules de stockage de produits agricoles.

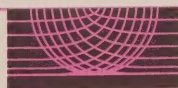
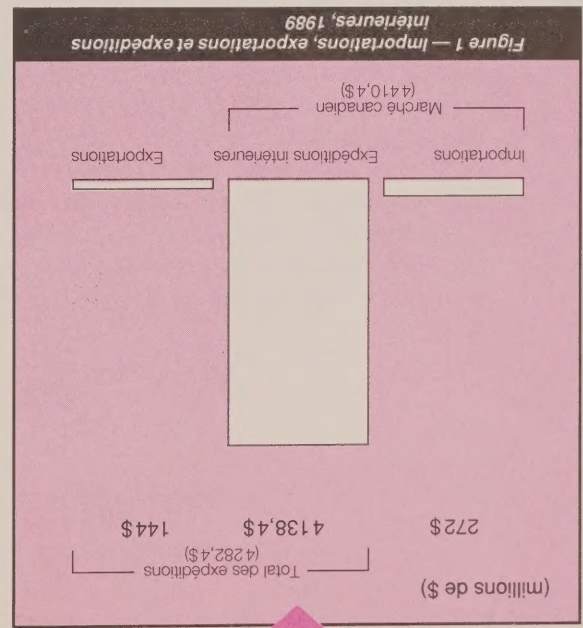
Les plus grandes entreprises du sous-secteur des fermetures et des récipients en métal possèdent des usines dans tout le Canada et sont très avancées à tous les niveaux de la gestion, de la production et de la commercialisation. En général, ces entreprises fabriquent des produits de dimensions variées, surtout des boîtes métalliques. Cette production est habituellement réalisée en grandes quantités et comporte des marges bénéficiaires peu élevées. Les entreprises sont dotées de chaînes de fabrication, pour la plupart automatisées et munies d'une technologie de pointe. Les petites entreprises, par contre, visent les marchés locaux et se spécialisent dans les produits offrant une marge bénéficiaire élevée, tels des contenants spéciaux ou des articles produits par petits lots. Généralement, la direction participe à toutes les étapes de la production.

En 1989, le sous-secteur des pièces en métal matricées ou embouties comptait 614 installations et employait près de 18 000 personnes. La valeur de ses expéditions s'élevait à près de 2 717 millions de dollars, soit environ les deux tiers des expéditions totales de l'industrie. Ce sous-secteur reçoit des commandes en sous-traitance et fabrique un grand nombre de produits en petits lots, ce qui exige une grande souplesse sur le plan de la fabrication. Ces entreprises desservent des clients hautement concurrentiels, orientés vers les marchés régionaux. Comme les produits sont faits sur commande, le commerce se limite à l'Amérique du Nord. En général, les importations et les exportations sont limitées en raison des frais d'expédition relativement élevés liés au fort

Dans le sous-secteur des fermetures et des récipients en métal, la concentration des entreprises est forte et les quatre plus importants fabricants effectuent 88 % des expéditions. Inversement, dans le sous-secteur des pièces en métal matricées ou embouties, les sept entreprises les plus importantes ne totalisent que 19 % des expéditions. Quarante-vingt-trois pour cent des entreprises du secteur des boîtes métalliques appartiennent à des intérêts américains et sont contrôlées par eux. Par contre, environ 90 % des entreprises du sous-secteur des pièces en métal matricées ou embouties sont la propriété d'intérêts canadiens. Environ 70 % des

ses exportations. Canada 90 % de ses importations, et absorbaient 92 % de l'intérieur. Toujours en 1989, les États-Unis fournissaient au marché 272 millions de dollars, soit 6,2 % du marché total. L'ensemble des expéditions. Les importations représentaient 3,4 % de l'ensemble des expéditions. Les importations s'élevaient à 144 millions de dollars et représentaient 3,4 % de l'ensemble des expéditions. Les exportations s'élevaient à 282,4 millions de dollars (figure 1). Leurs expéditions totalisaient 4 138,4 millions de dollars. Leurs expéditions totalisaient 4 138,4 millions de dollars. Leurs expéditions totalisaient 4 138,4 millions de dollars.

garde-fous et de ponceaux. Il approvisionne les distributeurs et les détaillants de toute une gamme de produits tels que les boîtes postales, les échelles, les coffres à outils, le matériel de préparation des aliments, les ustensiles de cuisine, la couellerie et les articles de table.





PIÈCES MATRICÉES, FERMETURES  
ET RÉCIPIENTS EN MÉTAL

## AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'Industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

*Michael H. Wilson*  
 Michael H. Wilson  
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie  
 et ministre du Commerce extérieur

## Structure et rendement

## Structure

Les fabricants de pièces matricées, de fermetures et de récipients en métal utilisent de l'acier laminé à chaud ou à froid pour fabriquer une grande diversité de produits destinés à de nombreuses industries de produits finis. Certaines feuilles et bandes d'acier sont parfois aluminisées, galvanisées, étamées ou prépeintées. Les fabricants peuvent également utiliser des feuilles et des bandes d'aluminium, traitées en surface ou non. L'industrie se divise en deux sous-secteurs : celui des fermetures et des récipients en métal ainsi que celui des pièces en métal matricées ou embouties. Les principaux clients du sous-secteur des fermetures et des récipients en métal sont les industries des aliments

et boissons (80 % des expéditions de ce sous-secteur), de la peinture et des produits pétroliers (10 %), des articles de toilette, des produits de beauté et des produits pharmaceutiques (5 %), de l'automobile et de l'agriculture (5 %). Le sous-secteur des pièces en métal matricées ou embouties regroupe des entreprises qui produisent un vaste éventail de pièces et de produits manufacturés affectés à diverses industries, en particulier des produits finis destinés aux industries de la construction et des biens durables. Ce sous-secteur fournit à l'industrie de la construction résidentielle et commerciale des matériaux de couverture et de revêtement extérieur, des matériaux de toiture et de plancher, des gouttières, des évents, des conduits d'aération et des lattés métalliques. Il équipe les routes dont sont responsables les ministères provinciaux de la voirie et les municipalités de



# Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

## Terre-Neuve

Atlantic Place  
215, rue Water, bureau 504  
C.P. 8950  
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)  
Tél.: (709) 772-ISTC  
Télécopieur: (709) 772-5093

## Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall  
National Bank Tower  
134, rue Kent, bureau 400  
C.P. 1115  
CHARLOTTETOWN  
(Île-du-Prince-Édouard)  
Tél.: (902) 566-7400  
Télécopieur: (902) 566-7450

## Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower  
1801, rue Hollis, 5<sup>e</sup> étage  
C.P. 940, succursale M  
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)  
B3J 2V9  
Tél.: (902) 426-ISTC  
Télécopieur: (902) 426-2624

## Manitoba

330, avenue Portage, 8<sup>e</sup> étage  
C.P. 981  
WINNIPEG (Manitoba)  
R3C 2V2  
Tél.: (204) 983-ISTC  
Télécopieur: (204) 983-2187

## Ontario

Dominion Public Building  
1, rue Front ouest, 4<sup>e</sup> étage  
TORONTO (Ontario)  
M5J 1A4  
Tél.: (416) 973-ISTC  
Télécopieur: (416) 973-8714

## Québec

Tour de la Bourse  
800, place Victoria, bureau 3800  
C.P. 247  
MONTREAL (Québec)  
H4Z 1E8  
Tél.: (514) 283-8185  
Télécopieur: (514) 283-3302

## Nouveau-Brunswick

Assumption Place  
770, rue Main, 12<sup>e</sup> étage  
C.P. 1210  
MONCTON (Nouveau-Brunswick)  
E1C 8P9  
Tél.: (506) 857-ISTC  
Télécopieur: (506) 851-6429

## Saskatchewan

S.J. Cohen Building  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud, bureau 401  
SASKATOON (Saskatchewan)  
S7K 5X2  
Tél.: (306) 975-4400  
Télécopieur: (306) 975-5334

## Alberta

Canada Place  
9700, avenue Jasper,  
bureau 540  
EDMONTON (Alberta)  
T5J 4C3  
Tél.: (403) 495-ISTC  
Télécopieur: (403) 495-4507

## Colombie-Britannique

Scotia Tower  
650, rue Georgia ouest,  
bureau 900  
C.P. 11610  
VANCOUVER  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H8  
Tél.: (604) 666-0266  
Télécopieur: (604) 666-0277

## Administration centrale de CEC

InfoExport  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376

## Yukon

108, rue Lambert, bureau 301  
WHITEHORSE (Yukon)  
Y1A 1Z2  
Tél.: (403) 668-4655  
Télécopieur: (403) 668-5003

## Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building  
10<sup>e</sup> étage  
Sac postal 6100  
YELLOWKNIFE  
(Territoires du Nord-Ouest)  
X1A 2R3  
Tél.: (403) 920-8568  
Télécopieur: (403) 873-6228

## d'ISTC

## Administration centrale

Edifice C.D. Howe  
235, rue Queen  
1<sup>er</sup> étage, tour Est  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél.: (613) 952-ISTC  
Télécopieur: (613) 957-7942

## Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

## Pour les Profils de l'industrie :

Direction générale des communications  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 704D  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél.: (613) 954-4500  
Télécopieur: (613) 954-4499

## Pour les autres publications d'ISTC :

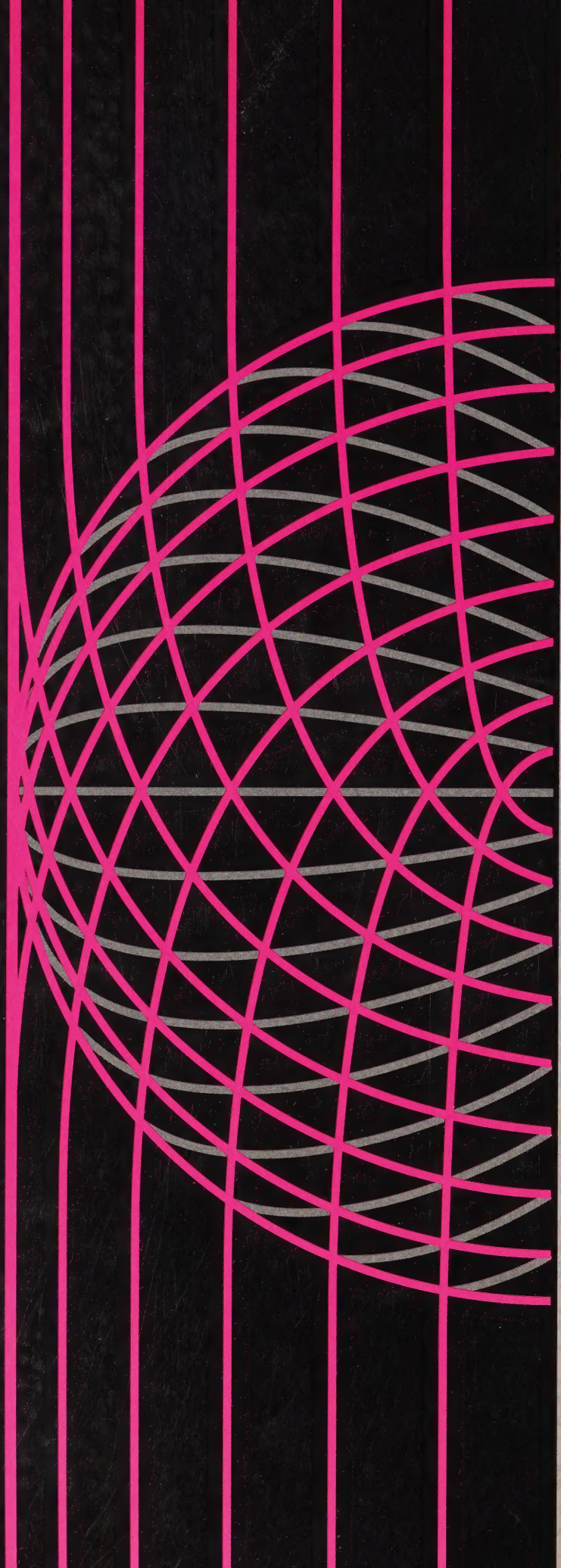
Direction générale des communications  
Industrie, Sciences et Technologie Canada  
235, rue Queen, bureau 208D  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0H5  
Tél.: (613) 954-5716  
Télécopieur: (613) 954-6436

## Pour les publications de Commerce extérieur Canada :

InfoExport  
Edifice Lester B. Pearson  
125, promenade Sussex  
OTTAWA (Ontario)  
K1A 0G2  
Tél.: (613) 993-6435  
1-800-267-8376  
Télécopieur: (613) 996-9709

Canada





# Pièces matriçées, fermetures et récipients en métal

